

Сидоренко Сергій

МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТОВ ІТ



22
січня

Місто: [Харків](#)

Готовий до відряджень: [Київ](#)



Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, часткова зайнятість

Категорії: ІТ, WEB фахівці, Офісний персонал

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Керівник проектного офісу

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

01.2020 – 09.2022 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

- Пошук точок зросту компанії та оптимізації її процесів.
- Пошук рішень для реалізації потенціала в точка зросту.
- Розробка та презентація концепцій.
- Збір, систематизація та розробка остаточних вимог до проектів.
- Планування, реалізація та контроль впровадження проектів.
- Підготовка звітів, презентація проміжних та кінцевих результатів проекту замовнику та стейкхолдерам.
- Взаємодія з аналітиками, менеджерами проектів, розробників та координація їхньої діяльності.

=> Збільшили в 2,5 рази кількість успішно завершених внутрішніх проектів компанії за рахунок впровадження проектного підходу.

Бізнес-аналітик / аналітик бізнес-процесів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

11.2019 – 01.2020 (2 місяці)

Обов'язки:

- Опис, оптимізація та автоматизація бізнес-процесів компанії.
- Створення та управління базою бізнес-процесів та регламентів.
- Розробка концепцій, сценаріїв та технічних завдань для розробників.
- Планування, реалізація внутрішніх проектів компанії та розробці програмного забезпечення.
- Впровадження програмних рішень в роботу компанії (розробка, налаштування, навчання користувачів, підтримка).

=> Підвищили якість обробки клієнтських рекламацій та звільнили понад 20% робочого часу менеджерів з продажу та за рахунок створення окремого «Відділу якості» та автоматизації його бізнес процесів.

=> Підвищили ефективність взаємодії між функціональними підрозділами за рахунок автоматизації допоміжних бізнес-процесів організації.

=> Скоротили час на прийняття управлінських рішень керівниками компанії за рахунок впровадження звітності на основі Power BI.

Бізнес-аналітик / співзасновник

Маркетингова агенція "D.MAR" (Кнсалтинг, Маркетинг, реклама, PR), Харків

10.2016 – 10.2019 (3 роки)

Обов'язки:

- Реалізація проектів по оптимізації та розвитку відділів продажу в різних компаніях.
- Реалізація проектів по розробці сайтів, впровадженню облікових та CRM-систем.
- Опис та автоматизація бізнес-процесів.
- Розробка та впровадження стратегій розвитку продуктів, маркетингових компаній, SEO-просуванню.

=> Реалізовано успішно більше 25 проектів для різних компаній.

Бізнес-аналітик / Керівник відділу маркетингу

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

01.2015 – 09.2016 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

- Розробка та впровадження стратегій розвитку нових напрямків діяльності компанії (стартапів);
- Розробка та впровадження CRM систем в відділи продажів.
- Організація робіт з розробки та просуванню сайтів компанії.
- Організація робіт з просування торгових марок.
- Аналіз ефективності каналів залучення та управління рекламними бюджетами компанії.
- Організація та участь співробітників компанії у тематичних виставках.

=>Впровадили корпоративний портал.

=>Розробили та впровадили CRM систему на базі 1С у декількох відділах продаж компанії.

=>Розробили та впровадили стратегії по просуванню товарних марок компанії.

Керівник підрозділу з продажу легкосплавних дисків

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

03.2011 – 01.2015 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Організація та контроль підрозділу продажу.
- Створення та просування торгових марок.
- Пошук нових постачальників та каналів збуту.
- Планування продажів та замовлень.
- Управління рекламними бюджетами.

=> Досягли 2го місця за обсягом імпорту та продажу легкосплавних дисків на території України за 2013-2015 роки.

Керівник відділу продажів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

12.2008 – 03.2011 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Організація та контроль відділу продажу.
- Організація робіт по розробці та просуванню сайтів.
- Організація робіт по розробці рекламної продукції, поліграфії.

- Впровадження сервісів з організації роботи (планувальники завдань, корп. Порталів).

=> Зберегли зростання темпів прибутків в кризовий час за рахунок оптимізації та впровадження системи розрахунку та планування замовлень.

Менеджер з оптовим продажів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

05.2006 – 12.2008 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- Продаж легкосплавних дисків.
- Розширення клієнтської бази (торговельний представник).
- Участь в тематичних виставках.

Продавець-консультант

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харків

09.2004 – 05.2006 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

Продаж легкосплавних дисків та автошин. Роздрібна торгівля.

Освіта

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Харків)

Спеціальність: Енерго-машинобудівництво, інженер-механік, "Турбіни"

повна вища, 09.1999 – 06.2006 (6 років 9 місяців)

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Англійська - Середній

Додатково: B1 (Intermediate)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: ● Microsoft office; ● Google (Документи, Таблиці, Презентації, Форми); ● XMind / Mindomo; ● Smartsheet, Microsoft Project, Bitrix24, Trello, Jira; ● Visio, storm.bpmn2.ru, bpmn.io, Business Studio; ● Power BI; Excel; ● design.1cmaker.com, Adobe Photoshop 2020, Balsamiq Mockups, Axure, Figma; ● CRM: Битрикс24, AmoCRM, ● 1C8 (УНФ, ERP, Альфа-Авто, УТП).

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Аналітичне та системне мислення; • комунікабельність.; • стресостійкість; • цікавість; • самоаналіз; • самоорганізованість; • навички структурування інформації.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Цікаві проекти. Особистий розвиток.